

## Notas para uma antropologia da dádiva

**Nílson José Machado**

Universidade de São Paulo

Faculdade de Educação

[njmachad@usp.br](mailto:njmachad@usp.br)

### **Dádiva**

*Alegria doce de doar  
o inteiro coração, sem cálculo.*  
Henriqueta Lisboa

### **Sumário**

1. *Introdução: o mercado e a dádiva*
2. *As palavras dom e dádiva*
3. *Dádiva: presente e veneno*
4. *A dádiva maior: a vida*
5. *A palavra como dádiva*
6. *Dar, receber, retribuir*
7. *Equivalência e assimetria*
8. *Valor de uso, valor de troca, valor de laço*
9. *O interesse: estar entre*
10. *A dádiva negativa*
11. *A dádiva e as crianças*
12. *O cálculo e o amor*
13. *As dádivas dos mortos aos vivos*
14. *Dádiva e personalidade*
15. *A confiança como dádiva*
16. *A dádiva e a religião*
17. *A dádiva e o voto*
18. *O profissionalismo e a dádiva*
19. *A arte e o mercado*
20. *A dádiva e o perdão*
21. *O tempo com dádiva*
22. *O mercado e a fidelidade*
23. *A dádiva e o tático*

24. *O conhecimento como dádiva*
25. *A economia da dádiva*
26. *Conclusão: entre a vontade e o projeto*

### **1. Introdução: o mercado e a dádiva**

Vivemos numa sociedade em que a economia ocupa o centro das atenções. Palavras como inflação, orçamentos, preços, ações, câmbio, desemprego, despesas, investimentos locupletam diariamente as páginas dos jornais ou os tempos dos noticiários. Do trabalho ao lazer, das artes aos esportes, em tudo parece proeminente a dimensão econômica, o sentido utilitário, o caráter mercantil dos empreendimentos e das ações humanas.

Apesar de a etimologia denunciar uma origem modesta para a palavra *economia* (*oikos*, casa, e *nemo*, administrar), hoje, no entanto, sem que o mundo tenha se transformado em um grande lar, em uma grande família, a condução dos destinos da humanidade parece cada vez mais fortemente dependente desta teia inextrincável de relações econômicas. E não se trata de uma economia associada a uma gestão familiar dos negócios, mas de outra, em que o mercado é o senhor da situação, com suas leis de oferta e de procura que a muitos parecem absolutamente nítidas, devendo ser obedecidas sem qualquer

contestação; em que o mercado chega a ser personificado, atribuindo-se-lhe humores que devem ser decifrados e atendidos, sob pena do enfrentamento de crises ou catástrofes.

Nos dias atuais, os bens e os valores circulam primordialmente segundo as regras do mercado, baseando-se quase sempre em uma troca de equivalentes, em uma relação absolutamente simétrica, mediada pelo dinheiro. Tudo parece passível de ser calculado, quantificado, tendo seu valor traduzido em um preço e podendo ser negociado como uma mercadoria. Automóveis, sabonetes, seguros de vida, planos de saúde, cursos de todos os níveis, da educação infantil ao doutorado, tudo parece inserir-se em um cenário em que o mercado predomina a tal ponto que não conseguimos sequer imaginar como tudo funcionava antes de sua emergência.

É aí que entra em cena o dom, a dádiva, a doação. Em seu trabalho fundador - *Essai sur le don* - (Ensaio sobre o dom, 1923-24, ou Ensaio sobre a dádiva, na edição em português), Marcel Mauss examina certos costumes, hábitos ou padrões de comportamento em culturas pré-mercantis, associados com a circulação de bens: dádivas, trocas de presentes, rituais e sacrifícios, comemorações e desperdícios, simbolismos diversos, desprovidos de qualquer sentido prático-utilitário, mas fundamentais para a estruturação das sociedades em que se enraizavam.

Na trilha de Durkheim (de quem era sobrinho), Mauss oferece, no entanto, uma perspectiva original, divergindo radicalmente da corrente sociológica que busca compreender as ações humanas a partir de uma visão holista, onde o significado das mesmas é determinado pelo modo como a sociedade se organiza, pelas macro-estruturas sociais vigentes. Por outro lado, também considera insatisfatória a perspectiva individualista, prefigurada por um mercado incipiente, na época, que reduz todo o significado das ações ao cálculo, à troca de equivalentes, ao sentido prático-utilitário. De modo razoavelmente premonitório, Mauss antecipa em algumas décadas certas limitações do mercado, antes mesmo que grandes crises econômicas, como a de 1929, viessem a eclodir.

Para fugir do dilema individualismo/holismo, ou interesse individual egoísta x determinismo social, Mauss procura compreender o significado das ações humanas a partir da permanente necessidade de criação de laços sociais. O ser humano constitui-se como um feixe de relações, desempenhando múltiplos papéis e caracterizando-se por meio dos laços que estabelece, na família, no trabalho, nas diversas instâncias da organização social. E a ação de doar, a doação, seria o motor principal dessa constituição de laços. Tomado por tal perspectiva, Mauss pretende, então, explicitar regras mínimas para a circulação dadivosa - como é, por

exemplo, a tríplice ligação entre o dar, o receber e o retribuir, respeitados os tempos e as circunstâncias.

Ao contrapor a dádiva aos expedientes do mercado, Mauss pretende chamar a atenção para o fato de que certas atividades sociais, relacionadas, por exemplo, com a arte, a saúde, o direito, a educação, devem manter viva certa dimensão dadivosa, uma vez que "não temos apenas uma moral de mercadores" (Mauss, 1988/1923, p.185).

Hoje, quando o mercado ocupou decisivamente tantos espaços, quando nenhum território parece resistir ao seu avanço, das artes às ciências, da palavra à vida, a temática da dádiva parece descabida, ou pelo menos ambígua. Existiria ainda espaço para se discutir uma circulação de bens que não vise apenas ao lucro? Uma circulação que não se limite ao cálculo de equivalentes, mas que apresente as características de um presente, de uma doação desinteressada? Existiria algo assim, como um "ato desinteressado"?

Para alguns, a dádiva não mais existe; para outros, no entanto, ela permanece vivíssima, ela está em toda parte, e sem ela, o tecido social se esgarça e as sociedades entram em franca decadência, física e moral. Em sintonia com esses últimos, nas notas que se seguem buscaremos mostrar que a dádiva persiste, resistindo a todas as proclamações de seu fim. Em cada uma delas, registraremos um indício de que a circulação não mercantil está em toda parte, e que sem tê-la como argumento, a economia de mercado mais radical dificilmente poderia sustentar-se. Ainda que tudo pareça passível de transformar-se em mercadoria e lançar-se no mercado, a indústria, o comércio, a arrecadação de impostos, todos os setores da atividade econômica sofreriam um impacto brutal se, de repente, fossem eliminados todos os motivos apresentados no calendário anual para a circulação de simulacros de presentes, de dádivas fictícias, como são o Dia das Mães, o Dia dos Pais, a Páscoa, o Natal, entre outras datas.

## 2. As palavras *dom* e *dádiva*

Etimologicamente, *dom* origina-se da palavra latina *donum* que significa *presente, dádiva*, e é derivada do verbo *donare*, que também dá origem a *donativo, doação*, e mesmo *perdão* (per + donare = doar completamente). *Dádiva*, por sua vez, tem origem no particípio passado *dativus*, do verbo *dare*, que também significa dar, doar.

Na linguagem corrente, a palavra *dom* também é associada a certas virtudes, ou certas características inatas presentes em uma pessoa e que lhe garantem uma espécie de vantagem natural. Neste segundo sentido, o dom seria algo como uma dádiva, um presente concedido pela divindade ao ser vivo. Ao examinarmos o significado do dom - ou da dádiva - estaremos interessados na função que tal noção desempenha na organização da sociedade, na constituição dos laços sociais. Deixaremos de lado, a

acepção diretamente associada a vantagens ou talentos naturais, que constituem a circunstância de cada ser humano, ou seja, o dom no sentido de aptidão inata, ou de dádiva divina.

Utilizaremos as duas palavras - dom e dádiva - como sinônimos, significando tudo o que circula na sociedade e que não está ligado ao mercado, nem ao sistema distributivo do Estado, nem à violência física que o roubo, por exemplo, representa. Numa palavra, tudo o que circula em nome do laço social.

### 3. Dádiva: o presente e o veneno

Uma viagem pelos universos vocabulares de outras línguas pode ser interessante para a construção do significado da dádiva, do dom. Em inglês, a palavra correspondente é *gift*, que significa presente. Em alemão, *gift* significa veneno. Em holandês, a mesma palavra (*gift*) significa tanto presente quanto veneno. Em sueco, *gift* também significa veneno, ou então serpente venenosa, ou ainda, casamento. Em norueguês, *gift* quer dizer veneno, enquanto *gifte* é um verbo que significa casar. Em grego, a palavra correspondente a dádiva é *dosis*, que também significa parte, porção. Que se pode concluir de tudo isso?

Dois relações parecem bastante sugestivas. Em primeiro lugar, se, por um lado, a dádiva visa à construção do laço, ao estabelecimento da relação amistosa, por outro lado, não há nada que envenene mais uma relação do que uma dádiva recusada. Tanto na relação amorosa, onde tal fato se torna muito visível, como em outras tentativas de criação de vínculos, como no cumprimento não respondido, na gentileza não valorizada, a doação rechaçada conduz à animosidade, o remédio torna-se veneno. É como se o ato de doar nos fizesse andar sobre o fio de uma navalha: abrimo-nos para o outro, e se ele não nos acolhe, sentimo-nos traídos, enganados.

Como se sabe, é justamente um pormenor - a dose - que distingue o remédio do veneno. A raiz grega da palavra dádiva parece nos querer lembrar disso.

### 4. A dádiva maior: a vida

Certamente nenhum ser humano comprou sua vida em um mercado, mas a recebeu como uma dádiva de seus pais, de modo imediato, ou de Deus, numa perspectiva religiosa. De qualquer forma, a vida é, ao mesmo tempo, a dádiva inicial e o valor maior que temos que administrar. É muito ilustrativo desse fato a invariabilidade da doação de sangue ou de órgãos, em diferentes culturas, havendo um razoável consenso com relação à indesejabilidade, ou à inadequação de um tratamento mercantil de tais questões. Atualmente, os avanços da Medicina, sobretudo no terreno da Biologia Molecular, nos transplantes de órgãos, ou no mapeamento genético, têm posto à prova muitas das convicções mais arraigadas sobre a caracterização da vida como uma dádiva. Sintomaticamente, no entanto, nunca se

falou ou escreveu tanto sobre a questão dos fundamentos da vida, dos direitos e dos deveres humanos a ela associados, em outras palavras, sobre um novo território disciplinar intitulado Bioética.

Seja como for, a inserção total das ciências relacionadas à vida, especialmente a medicina e o trabalho dos médicos, no estrito cenário do mercado, com a submissão a suas leis e seus princípios não encontra respaldo na opinião pública, permanecendo a idéia de que a vida não pode ser identificada com uma mercadoria. E simbolicamente, cada ação dadivosa, nos mais diferentes contextos, representa uma semente de vida lançada ao solo, ou seja, um elemento minimal da dádiva da vida encontra-se presente em cada gesto, em cada ação cujo significado maior é o interesse pelo outro, é a criação do laço social.

### 5. A palavra como uma dádiva

Afirmamos que a vida em sentido biológico é o protótipo da dádiva: não se pode comprar no mercado, todos a recebemos como doação, no seio de uma família, berço fundamental de todos os laços. A vida humana, no entanto, não se restringe à dimensão biológica. Em *A condição humana* (1958), Hannah Arendt procura identificar o que nos caracteriza como seres humanos, o que nos diferencia do animal. Propõe que a atividade humana compõe-se de três classes de fazeres: o labor, que visaria à sobrevivência do corpo, ou à manutenção da vida em sentido biológico; o trabalho, que conduz à produção material de algo fora de nosso corpo; e a ação, que seria a atividade consciente, o fazer juntamente com a palavra, que cria as condições para a construção da memória, da política, da história.

Segundo Arendt, o labor e o trabalho não nos distinguiriam dos animais, que também buscam ou constroem abrigos, procuram alimentar-se (labor), e produzem elementos materiais interessantes que se assemelham ao trabalho humano, como as lides das formigas, os diques dos castores, os fgvos de uma abelha ou as teias da aranha. É na ação, no entanto, que reside o elemento distintivo da condição humana, e é na palavra que ele pode ser situado. O fazer sem a palavra seria a condição do animal, ou do homem em sua dimensão animal; a palavra sem o fazer também não seria a condição humana, mas sim a da divindade, uma vez que de Deus não se esperaria mais do que a palavra inspiradora. O que é próprio do homem, portanto, é esse fazer conjuminado com a palavra, essa atividade consciente que visa a um fim prefigurado, projetado, e que envolve a criação: é a ação, enfim.

A vida propriamente humana, caracterizada pela grandeza da palavra ação evidenciada por Arendt, é por ela chamada de *vita activa*, ou de vida ativa. A palavra faz parte da vida ativa, e um indício do que isso significa pode ser identificado na canção popular que registra: "a gente não quer só

comida, a gente quer comida, diversão e arte..."

Em consonância com o fato de a vida ser o dom fundamental, a dádiva fundadora, a palavra também pode ser caracterizada como uma dádiva: na convivência social, todos devem ter acesso a ela, e, sobretudo, devem ser criadas as condições para a palavra ser dada a todos (e não vendida a preço de mercado). Dar a palavra é a expressão decisiva; vendê-la ou comprá-la soa tão inadequado quanto o é a compra ou a venda de órgãos do corpo humano.

### 6. Dar, receber, retribuir

Uma das marcas fundamentais da circulação dadivosa é a tríade dar/receber/retribuir, caracterizada por Mauss em seu ensaio seminal. Com efeito, ainda que a legítima doação oponha-se frontalmente à troca de equivalentes, não podendo ser considerada, em hipótese alguma, mera dissimulação de interesses, ela não se realiza se não existir a aceitação da dádiva e nenhum laço verdadeiro se estabelece se, mesmo que de forma mediata, não ocorrem circunstâncias adequadas para a retribuição da mesma. Uma retribuição imediata pode significar até mesmo uma recusa, uma evitação do laço. Entretanto, a cristalização de uma via de mão única nas doações conduz ao estiolamento das mesmas; nenhuma relação sobrevive a tal cristalização.

A circulação dadivosa exige, portanto, que os participantes estejam atentos para aproveitar as oportunidades. Se esqueço de presentear alguém em uma data significativa, devo esperar uma outra circunstância; presentear em um momento arbitrário não produz o mesmo efeito. Simetricamente, se recuso de modo imotivado uma gentileza, é provável que esteja criando arestas a serem aparadas, em vez de laços.

No que se refere especificamente à circulação da palavra, a tríade dar/receber/retribuir consubstancia-se na construção do espaço do diálogo no estabelecimento de uma situação ideal de fala, como bem caracteriza Habermas. Numa conversação, é preciso dar a palavra, saber ouvir e recebê-la de volta, ou não se chega a qualquer porto. Se o cenário é a construção de laços numa vida politicamente ativa, há o tempo de dar, há a obrigação de receber, e há o tempo de retribuir, tanto as palavras quanto os bens, ou os valores em sentido amplo.

### 7. Equivalência e assimetria

No âmbito do mercado, a circulação de valores baseia-se na troca de equivalentes, não semeando, em princípio, qualquer relação de dependência. O mercado foi revolucionário, em seus primórdios, na medida em que desconsiderou as relações pré-determinadas pelas estruturas sociais vigentes. Se preciso de um bem material e tenho o dinheiro suficiente para comprá-lo, vou ao mercado e compro-o, pagando o preço

estipulado e nada devendo ao vendedor. A relação de compra e venda, mediada pela moeda, é absolutamente simétrica.

Algo muito distinto ocorre com a dádiva. O ato de dar é sempre uma relação assimétrica, onde o doador é superior e o receptor situa-se em posição de inferioridade. Quem recebe um presente, diz: "Obrigado", ou seja, "Sinto-me obrigado, em relação a você"; e o doador retruca: "De nada...", ou seja, "Não se sinta obrigado a nada", fechando o ciclo da expressão da generosidade. Naturalmente, a aceitação da dádiva gera o imperativo da retribuição, na ocorrência da circunstância adequada, para restabelecer o equilíbrio nas relações. Tal retribuição também não necessita ser tópica, localizada, podendo instaurar uma rede de relações amistosas onde cada um dá a vários e recebe de muitos. Numa perspectiva abrangente, a circulação de dádivas pode conduzir - e em geral conduz - a um equilíbrio nos fluxos de doação e recepção.

Curiosamente, as perspectivas parecem contrapor-se: o mercado baseia-se em equivalências tópicas, mas conduz globalmente, no mundo inteiro, a desigualdades crescentes na distribuição de bens e valores; já a dádiva, que parte de uma relação de desigualdade tópica, tende a produzir relações de equilíbrio, uma vez constituída uma rede de circulação, e consideradas as regras tácitas da retribuição oportuna. Eis aí um dos maiores enigmas da circulação dadivosa.

### 8. Valor de uso, valor de troca, valor de laço

De acordo com a teoria econômica clássica, o valor de uma mercadoria inclui duas dimensões, duas componentes fundamentais: o valor de uso e o valor de troca. Vamos ao mercado em busca de um produto em função de seu valor de uso; temos que pagar, no entanto, um preço que é determinado essencialmente pelo seu valor de troca. Às vezes, nos assustamos com o baixo preço de algo que, nos parece, custou tanto para ser produzido; outras vezes, o mesmo ocorre em relação ao alto preço de algo cujo processo de produção não parece justificar a exorbitância. Mas o mercado sabe, segundo nos garantem, atribuir preços aos produtos, em sintonia com suas leis de aparência indiscutível, como a da oferta e da procura, por exemplo.

Naturalmente, o valor de uso pode ser criado artificialmente, sobretudo pela propaganda, que amplifica o fenômeno do fetichismo da mercadoria, anunciado por Marx de forma relativamente premonitória, em seu tempo. Além disso, o uso intensivo de tecnologias informacionais deformou definitivamente o ingrediente tempo na atribuição de valor às mercadorias: deixou de ser verdade, irreversivelmente, que algo que leva mais tempo para ser produzido deve custar mais. Na realidade, tangenciamos o princípio oposto: quanto mais rapidamente

certas tarefas são realizadas, maior o valor que lhes é associado.

Se as dimensões valor de uso/valor de troca mostram seus limites no âmbito do mercado, que dirá no seio da circulação dadivosa? Quando se dá um presente, a primeira providência é a retirada do preço que custou dos olhos do destinatário, quando se retribui uma dádiva, não se busca algo de preço equivalente, mas algo igualmente pertinente ou oportuno para quem vai recebê-lo. Ainda que fenômenos recentes como as listas de presentes de casamento, por exemplo, que constroem o doador a comprar determinados produtos em lugares pré-determinados constituam uma notável anomalia, eles constituem a exceção; a regra ainda se situa no trato da dádiva como uma não-mercadoria, como algo cujo valor não se deixa aprender pelas dimensões básicas valor de uso/valor de troca.

Na verdade, ainda que presentes tenham uso e preço, o motor fundamental de sua circulação é a criação ou o estreitamento dos laços entre o doador e o receptor: presenteio para me fazer presente junto ao outro, para agradá-lo, e fico satisfeito com sua alegria. De modo geral, a regra de ouro na circulação dadivosa é o fato de que os valores de uso e de troca são meros coadjuvantes, a serviço da dimensão protagonista do valor da dádiva: a construção de laços.

### 9. O interesse: estar entre

Uma das formas de caracterizar a contraposição entre a dádiva e a mercadoria é a questão do interesse: enquanto a circulação dadivosa baseia-se na espontaneidade, na generosidade, no interesse pelo outro, no desinteresse pelo retribuição, na mais pura intenção do laço, o mercado é movido pela vontade de levar vantagem, pela motivação egoísta de cada participante, tendo o lucro como único interesse. Naturalmente, há controvérsias a respeito. Há quem afirme que não existem almoços gratuitos, nem atitudes desinteressadas: todas as ações teriam algum interesse subjacente, mesmo aquelas travestidas da mais nítida aparência dadivosa. Não é possível concordar com isso nem discordar disso sem um acordo mínimo a respeito do significado da palavra "interesse".

Os dicionários registram primordialmente acepções da palavra que se aproximam da vantagem, ou do terreno econômico: "Interesse: empenho, aplicação de dinheiro para fins lucrativos, ambição, lucro, participação numa empresa, num ato, numa ação" (Silveira Bueno, 1988); ou então: aquilo que é importante, útil ou vantajoso, moral, social ou materialmente..." (Houaiss, 2001). Em inglês, a palavra *interest* pode significar, como se sabe, tanto interesse em sentido amplo quanto o juro que se cobra pela remuneração do capital.

Etimologicamente, no entanto, a origem latina da palavra parece muito mais

generosa: *inter + esse*, literalmente, ser ou estar (*esse*) entre (*inter*). Concedendo a tal acepção uma relevância maior do que a usual, não existe qualquer desencontro entre as concepções aparentemente antagônicas, de que a dádiva pressupõe o desinteresse, ou de que toda ação, mesmo a mais pura doação, traduz algum tipo de interesse. De fato, ainda que a díade dar/receber possa sugerir um compromisso tácito com o retribuir, não existe, no âmbito da circulação dadivosa nem a certeza da retribuição, nem o controle sobre o tempo e a circunstância em que ela poderá ocorrer. A ausência sistemática de retribuição pode conduzir, mediatamente, ao esgotamento da relação, mas o interesse de modo algum é imediato, como na contabilidade econômica. Entretanto, é possível concordar-se com a afirmação de que toda ação, mesmo a mais dadivosa, traduz algum tipo de interesse, na trilha seguida por Bourdieu, desde que nos afastemos do campo econômico e nos mantenhamos próximos do significado etimológico: o interesse de toda dádiva é criar laços que nos mantenham entre os outros, enlaçados cordialmente, relacionados amistosamente, tecendo uma teia de vínculos que nos constituem, e dos quais não buscamos nos libertar, como o fazemos em relação a uma dívida.

### 10. A dádiva negativa

É muito freqüente a associação da dádiva com a caridade, a benevolência, a simpatia, a amizade, ou em geral, com uma ação positiva, sempre moralmente defensável, o que, na maioria dos casos, efetivamente ocorre. Convém, no entanto, lembrar a sabedoria popular, que nos lembra constantemente que "o inferno está cheio de bem intencionados", ou então a máxima latina: *Corruptio optimi pessima*, ou a corrupção do ótimo é o péssimo.

De fato, existe na dádiva uma dimensão negativa, uma espécie de sombra presente na circulação não mercantil de bens e valores, que precisa ser reconhecida para que um cenário verdadeiro seja composto. Além do *potlatch* - festas de longa duração realizadas por certas tribos norte-americanas, onde o desperdício é a marca da disputa e a demonstração de poder pode levar à plena dilapidação dos bens coletivos, Mauss analisou com profundidade o fenômeno do sacrifício, ou dos presentes ofertados aos deuses, envolvendo ações incompreensíveis ou mesmo cruéis, quando examinadas fora do contexto.

Um exemplo de sacrifício uma oitava abaixo do anteriormente referido é o do castigo imposto por um pai a seu filho: em vez de uma dádiva, um antipresente, uma limitação, um sacrifício. Nesse caso, no entanto, levando-se em consideração as intenções dos agentes, a antidádiva pode até ter uma conotação positiva.

Apesar da grande fecundidade dessa vertente de estudos maussianos, que inclui o castigo, o sacrifício e a magia, não é a ela

que estamos nos referindo, quando mencionamos a dimensão negativa da dádiva. O que gostaríamos de destacar são situações mais prosaicas, onde a corrupção do ótimo é levada a efeito de maneira bem menos sutil. Consideremos, por exemplo, a questão do suborno, mais ou menos explícito, onde o presentear assume as características de uma dádiva corrompida, visando a um laço que derrapa menos ou mais sutilmente para o interesse puramente econômico. Presentear juízes ou jurados, homens públicos investidos de autoridade em diversos níveis, do guarda de trânsito ao fiscal de tributos, constitui uma situação típica em que a tentativa de criar laços tem uma conotação francamente negativa.

### 11. A dádiva e as crianças

No que se comparam os seres humanos e os animais quanto à competência para enfrentar o mundo, após o nascimento, é impressionante a diferença a favor dos animais. Enquanto um bezerro, por exemplo, nasce e quase que imediatamente levanta e começa a andar, nós levamos alguns meses para nos deslocar como um gatinho, e mais alguns para andar de modo ereto, ainda cambaleantes. Nossa dependência dos outros para sobreviver, após o nascimento, é notável. A família, e particularmente nossos pais, são nossos doadores iniciais, da dádiva da vida à alimentação e aos apoios para os primeiros passos e as primeiras palavras.

Se o mundo fosse regido por um princípio utilitarista, que pretendesse garantir condições materiais de sobrevivência apenas aos que trabalham e produzem, imediatamente todas as crianças seriam condenadas ao extermínio: elas dependem essencialmente da dedicação, do carinho, da atenção da família, ou dos mais velhos. Também os mais idosos da sociedade, tendo deixado de produzir, seriam abandonados ou encaminhados à morte, como acontece em algumas culturas, ou teriam que violar o princípio utilitarista, recebendo dádivas daqueles com quem mantiveram vivos os laços sociais, incluindo-se aí a família e o estado, por meio do sistema de previdência. O fato é que somos seres decididamente dependentes de dádivas dos outros para sobreviver ao nascimento e para viver cada dia de nossas vidas. Relações mercantis de troca de equivalentes são insuficientes para explicar as motivações para se ter um filho e para cuidar dele. Afinal, não existe pergunta mais descabida do que "para que serve uma criança?"

### 12. O cálculo e o amor

O equilíbrio ou a prevalência de um dos pólos - o cálculo e a dimensão utilitarista, por um lado, e a doação plena, incondicional, o fluxo bidirecional e permanente de dádivas, por outro - fornece uma indicação segura da força dos laços numa relação amorosa. No início, há o encontro, a descoberta de metas ou de germes de projetos comuns, a articulação dos mesmos e a inclusão

recíproca do outro em cada um dos projetos pessoais. O simbolismo, o ritual, o eventual sacrifício motivado pela conjunção das metas dos amantes garantem um amplo predomínio da doação, da dimensão dadivosa. A utilidade é tributária da felicidade e os cálculos sempre vêm a reboque. Os filhos podem contribuir para um estreitamento dos laços entre os amantes, bem como para uma catalisação das doações recíprocas, ao evidenciarem a dependência radical, endógena que induz uma cooperação, uma solidariedade na necessária doação. Podem também desviar o fluxo de doações de ambos, tornando-se o centro das atenções e fazendo com que os amantes se esqueçam de si. Como frutos de uma relação dadivosa, os filhos herdam a ambigüidade da dádiva: o que dá pra rir, também dá pra chorar.

Quando o amor acaba, a balança pende decididamente para o lado do utilitarismo e do cálculo. As separações, os divórcios constituem apenas uma explicitação do que já é vivenciado pelos ex-amantes: a prevalência é da equivalência, da contabilidade, da partilha. O fim dos laços amorosos abre espaço para o absoluto predomínio das relações mercantis.

### 13. As dádivas dos mortos aos vivos

Uma fórmula particularmente notável de circulação dadivosa de bens, presente em diferentes épocas e culturas, é a herança. Trata-se, como se sabe, de uma doação de mortos a vivos que não tem as características de uma troca de equivalentes, não podendo ser assimilada a uma transação mercantil. Geralmente incondicional, a herança pode significar tanto uma concentração quanto uma distribuição de bens materiais, mas é sempre associada a um presente, a algo que não se compra, que recebemos em decorrência de algum laço social, quase sempre uma relação de parentesco, próxima ou remota. Circunstancialmente, é possível casar-se por interesse (econômico) ou buscar fazer jus a uma herança de modo calculista; as exceções, no entanto, somente confirmam a regra, nesse caso: uma herança é uma dádiva.

De modo similar, numa perspectiva pessoal, é possível falar-se em "herança genética", para o bem e para o mal. Como dizia Drummond, "fica um pouco do seu queixo no queixo de sua filha...", ainda que também fiquem com ela certas tendências inatas para alguns tipos de doenças. Do ponto de vista social, a memória, a História, a cultura em sentido amplo constituem cenários para a transmissão de bens e de costumes, de hábitos e de valores, de normas e de princípios que nos orientam e que são transmitidos de geração a geração. Recebemos tudo isso por estarmos inseridos numa cultura, convivendo e partilhando seus elementos. Tal transmissão, sem dúvida, não tem qualquer conotação de um negócio, de uma troca de equivalentes ou de uma transação comercial, tendo o significado

próprio de uma herança, de uma doação dos que nos antecederam.

#### 14. Dádiva e pessoalidade

Um presente é sempre pessoal, traz a marca de quem o dá. A presença simbólica do doador no objeto doado pode significar que os objetos não são inertes, agindo sobre o beneficiário. Em seu ensaio célebre, Mauss analisou "o espírito da coisa dada" em fenômenos de troca de presentes entre tribos na Polinésia, concluindo que "aceitar qualquer coisa de alguém é aceitar qualquer coisa da sua essência espiritual, da sua alma" (1988, p. 68). Se não fosse assim, as chances de criação de laços certamente diminuiriam. Em decorrência de tal fato, sentimo-nos mal ao dar a outrem o que recebemos dadivosamente de alguém. A doação de um presente parece uma anomalia e soa como uma traição, a menos que tencionemos efetivamente cortar os laços que nos uniam ao doador inicial. Quando se rompe uma relação amorosa, por exemplo, a devolução de cartas, presentes e demais símbolos da união é a representação explícita do rompimento dos laços.

No mercado, como se sabe, o produto lançado torna-se independente do produtor. A pessoalidade praticamente desaparece, nas relações de compra e venda. De modo geral, as mercadorias não representam a demanda de um comprador específico. A oferta e a procura são categorizadas e reunidas em classes de equivalência impessoais. As necessidades são formatadas e estimuladas pela propaganda. A pessoalidade em sentido próprio é substituída por uma "pessoalidade coletiva" representada pelas marcas. E embora cada marca expresse a pessoa de seu criador, de modo geral elas operam no sentido da submissão dos gostos pessoais ao cardápio que oferecem.

A contraposição entre a impessoalidade do mercado e a natureza pessoal da dádiva é um dos principais obstáculos ao tratamento da informação como uma mercadoria. De fato, uma informação não se sustenta desvinculada da fonte que a produziu; a expressão "quem falou isso?" é natural e espontânea. É ainda que a confiabilidade das agências de informação tenha certo peso na divulgação de notícias, é praticamente impossível, em cada situação concreta, separar a informação de sua origem pessoal. Nesse sentido, a comunicação de informações aproxima-se muito mais de uma circulação dadivosa do que de uma transação comercial, sobretudo porque ela se funda em uma relação de confiança entre o emissor e o receptor.

#### 15. A confiança como dádiva

Eis aí outro tema em que os princípios do mercado, ou os mecanismos de oferta e procura, não se sustentam: o da confiança. Nas relações entre médico e paciente, advogados e clientes, empregados e empregadores, maridos e esposas, pais e

filhos, professores e alunos, a confiança não se vende, não se compra: ela é depositada em quem faz por merecê-lo. Onde quer que se busque uma alternativa para a polarização entre o individualismo do mercado e o coletivismo do estado, a confiança desempenha um papel fundamental. Sem ela é praticamente impossível, por exemplo, a realização de negócios envolvendo informações.

De fato, se disponho de uma informação que considero relevante para meu interlocutor e me proponho a vendê-la a ele, não posso anunciá-la previamente, sob pena de não ter mais nada a negociar; por outro lado, como ele pode interessar-se pela putativa novidade sem conhecê-la *a priori*? Apenas confiando em mim.

De modo geral, na economia, desde a extinção da exigência do lastro em ouro para a emissão da moeda, o controle do meio circulante passou a depender essencialmente da confiança no governante. Se um tresloucado dirigente convencer as autoridades monetárias a emitirem moedas em profusão, movido por interesses externos à lógica do sistema econômico vigente, o país quebra e a economia mundial pode ser afetada. Os chamados "humores do mercado", tantas vezes presentes nas páginas dos jornais, constituem apenas um indício efetivo da confiança coletiva, sobretudo dos agentes econômicos, nos rumos do país. E uma tal confiança não se pode comprar em nenhum mercado: tem-se ou não se tem, concede-se ou não se concede a alguém por razões marcadamente subjetivas. Quando dizemos "Fulano parece/não parece confiável", nem sempre temos razões objetivas para isso; apenas intuímos, sentimos e proclamamos. Doamos ou negamos a confiança a alguém como se fosse uma dádiva, um presente.

#### 16. A dádiva e a religião

O tema da dádiva tangencia, algumas vezes, a questão religiosa, mas é independente desta, sendo fecundo e pertinente mesmo num contexto secular. No centro das atenções está o motor ou a motivação das ações humanas e as possíveis respostas a tais inquietações não podem ser circunscritas ao terreno da religião. Certamente existem pontos de contato entre a fé e a confiança, mas não uma identificação. A fé pressupõe uma confiança incondicional, situando-se em um dos extremos do segmento bipolar fé-razão; a confiança encontra-se em um ponto intermediário, sendo fundamental para ambos os pólos.

De modo similar, a caridade implica a dádiva, mas nem sempre a dádiva tem a ver com a caridade, pelo menos no sentido que o discurso religioso lhe atribui, associado ao amor a Deus e aos nossos semelhantes. A dádiva pressupõe o carinho, o amor ao próximo, o interesse pelo laço. Mas nem ela, nem a verdadeira caridade podem resvalar para o terreno dos negócios, como se com

ela se estivesse comprando o beneplácito divino. Não se pode cair na arapuca preparada pela palavra latina que dá origem a toda uma família de palavras em língua portuguesa - caridade, carinho, carícia, carestia derivam de *carus*, que, em latim, tem três acepções principais: querido, de alto preço, e a que se atribui grande valor. Essa promiscuidade entre o valor e o preço, entre o carinho e a carestia, entre o tributo e o dízimo pode conduzir a uma transformação de doações em extorsões, de caridade em negócio, e provoca, freqüentemente, um profundo mal estar entre os que se debruçam sobre o tema.

Já foi dito que se deve desconfiar sempre de quem lucra com a sua fé, com a sua caridade. O tipo de retribuição inerente à dádiva não é passível de registros em livros de contabilidade.

### 17. A dádiva e o voto

Na política, a temática da dádiva é sempre recorrente. A dedicação do homem público ao bem comum não pode ter - e não costuma mesmo ter - uma contrapartida financeira. Se um artista ou um atleta assume, circunstancialmente, um ministério ou outro cargo de relevância, fa-lo-á em razão do significado social da tarefa a ser desempenhada, não devendo esperar uma remuneração equivalente à que obteria em seus shows ou jogos. Um prefeito, um governador, um presidente também não podem comparar seus ganhos com os dos dirigentes de grandes empresas, nacionais ou multinacionais, nem tentar extrair do cargo que ocupam vantagens pecuniárias de qualquer tipo: o que eles recebem como retorno pela doação que a dedicação ao cargo representa também são dádivas e, sobretudo, votos. As eleições são os momentos apropriados para o vai-e-vem de dádivas - ou castigos - e certamente, dinheiro e votos são, ou deveriam ser, elementos nitidamente imiscíveis. Nada mais anômalo, mais deletério para a construção e/ou consolidação de uma democracia do que essa explosiva mistura. O trabalho realizado por pseudo-militantes dos partidos, por "cabos eleitorais" contratados, remunerados como qualquer operário, soa falso e causa profundo desconforto.

De uma forma ou de outra, o poder econômico sempre interfere no curso das eleições, em seus diversos níveis, e negar sua influência seria como negar a realidade. No entanto, o grande esforço de dissimulação que é empreendido, nesse caso, reforça a idéia de que o voto deveria ser concedido segundo os princípios da circulação dadivosa, e não segundo as leis do mercado.

### 18. O profissionalismo e a dádiva

A idéia de profissional tem sido muito freqüentemente tratada de forma simplificada, com a redução de seu significado ao do domínio de um saber fazer em um âmbito relativamente restrito, como

é o caso da formação técnica para o exercício de determinadas ocupações. Algumas vezes, a simplificação é tanta que o fazer profissional é associado simplesmente ao fazer alguma coisa bem feita, de modo muito bem cuidado. É o que ocorre quando, diante de um crime hediondo, executado de modo requintado, diz-se: "é coisa de profissional!". Ou então, quando um jogador de futebol abandona sua equipe, em meio a uma competição, em razão de uma oferta pecuniária mais interessante, justificando sua decisão com a frase: "sou profissional!". Por outro lado, existe um razoável consenso com relação ao fato de que uma profissão não é uma simples ocupação, o que ganha evidência quando se fala em "profissionais da saúde", ou "profissionais da educação". De fato, a idéia de profissionalismo certamente inclui a componente "competência técnica", mas não se esgota nela. De um médico, por exemplo, pode-se afirmar que, na medida em que age como um profissional, sua ação deveria independer de quem lhe remunera, se é funcionário público, se trabalha em uma empresa privada, ou se vende diretamente serviços a seus clientes. Seus atos decorrem de um compromisso público assumido no momento do credenciamento como profissional - pode ser um juramento, um código de ética ou simplesmente uma decisão de foro íntimo - em que a competência técnica é posta em circulação a serviço do bem comum.

Naturalmente, profissionais precisam ser remunerados - e quanto mais competentes, maior deveria ser a remuneração. Quando, no entanto, um profissional se deixa pautar exclusivamente pela remuneração, pela mercê (ou pagamento recebido), ele não passa, então, de um mercenário, como se costuma afirmar com toda a propriedade etimológica. O exercício profissional em sentido próprio exige que os interesses em jogo situem-se muito além dos limites da economia de mercado, e que a fundamental competência técnica incorpore uma componente doação e adquira uma função social.

### 19. A arte e o mercado

Existe, sem sombra de dúvida, um mercado de obras de arte, mas não é possível compreender seu funcionamento apenas nos limites da produção e circulação de mercadorias. Muito já foi escrito a respeito; dois exemplos antológicos são os ensaios de Octávio Paz (1989), *El precio y la significación*, e de Walter Benjamin (1985), *A obra de arte na era de sua reprodutibilidade técnica*.

Em Benjamin encontram-se elementos conceituais inovadores para a reconstituição da história da arte. Noções como as de *valor de culto* e *valor de exposição* de uma obra são fundamentais para a compreensão da composição do valor de uma obra, onde, matéria-prima, mão-de-obra, tempo de realização, por exemplo, são elementos menores. É a questão da originalidade frente

à reprodução por meios técnicos é analisada por Benjamin de maneira fecunda e iluminadora.

Em Paz, destacamos apenas uma frase, atinente à temática aqui examinada: "el mercado suprime automáticamente toda significación: lo que define a las obras no es lo que dicen sino lo que cuestan... el acto creador del verdadero artista niega a mercado y a su moral aritmética". A radicalidade de tal asserção pode ser discutida; ignorada, nunca.

Um micro aspecto da questão das relações entre a arte e o mercado, que é indiciário, no entanto, das limitações das leis de compra e venda como instrumentos de compreensão da dinâmica do fazer artístico é a função do aplauso, em um espetáculo. Mesmo tendo havido a compra do ingresso, os participantes não se imaginam realizando um negócio, uma troca de equivalentes; e o aplauso por parte do público representa a retribuição esperada pela dádiva que cada artista oferece, com a sua exibição.

## 20. A dádiva e o perdão

Já foi afirmado anteriormente que, segundo Arendt, o que caracteriza o modo de ser do ser humano é a ação, ou o fazer consciente, simbioticamente articulado com a palavra, que lhe dá significação. Destaquemos ainda que a ação é sempre pessoal, é a manifestação de uma vontade que se presume livre e consciente, como bem registra o dicionário (Aurélio). Em decorrência, é fácil entender a freqüente conotação negativa associada à palavra *coação*. Ainda que nem toda coação seja indesejável ou ilegítima, ninguém gosta de ser coagido.

A dignidade da palavra *ação* contrasta fortemente com a idéia de *reação*, que é o modo próprio de fazer do animal, ou do homem em sua dimensão animal. Numa frase, os seres humanos agem; os animais reagem. Toda tentativa de compreender o comportamento humano por meio de cadeias do tipo estímulo-resposta parece, portanto, fadada a não ultrapassar os limites dos tratados de zoologia.

Para ilustrar tal fato, consideremos a questão da violência. A violência é a negação da palavra. Toda tentativa de justificar com palavras uma ação violenta configura uma contradição de termos, uma vez que a eclosão da violência sempre significa o descrédito na palavra. Joãozinho não procura justificar a agressão ao Pedrinho afirmando "Eu fiz isso porque quis fazer e pronto!" É mais provável que Joãozinho garanta: "Foi ele que começou!". Também governantes belicosos dificilmente tentam explicar seus atos de outra forma: "Estamos apenas reagindo, a ação partiu do outro". Em outras palavras, a violência sempre busca justificar-se como uma reação. O outro me agride, eu reajo, ele se sente agredido e retruca, e assim se estabelece uma cadeia sem fim. Tudo é plenamente justificado... ação (sempre do outro...) e reação

(legítima...); se ele não parar, eu não paro, e assim os conflitos se consolidam, violência gerando violência *per omnia saecula saeculorum...*

Como quebrar a cadeia ação/reação, que alimenta e eterniza a violência? Não há duas maneiras. Somente a palavra pode fazê-lo. Somente a restauração da confiança na palavra dada pode negar a negação da palavra, que é a violência. É preciso uma mediação competente, uma verdadeira negociação dos significados dos termos envolvidos, uma fusão de horizontes que conduza à compreensão das ações e das motivações recíprocas. Esse procedimento envolve quase sempre, com a palavra, uma dádiva, uma doação incondicional: o perdão. Há quem pretenda, inclusive, que compreender sempre significa perdoar.

Etimologicamente, *perdoar* origina-se do latim, onde *per* + *donare* significa doar completamente, sem restrições, assim como ocorre em *per* + *feito* (feito de modo completo, sem falhas), em *per* + *correr* (passar por todos os lugares), ou em *per* + *noitar* (passar a noite completa). Assim, somente o perdão, como uma dádiva, concedido sem cálculo, com interesse apenas na reconstrução do laço pode quebrar a cadeia animal de associações do tipo ação/reação/ação/reação...

## 21. O tempo como dádiva

Ao examinar os fundamentos da ação dadivosa, Caillé (2002) afirma que "o dom oferecido só tem valor na medida em que custa àquele que dá, na medida em que este último sacrifica algo de seus bens ou de sua própria pessoa" (p.307). Trata-se, sem dúvida, de uma proposição que radicaliza um sentimento bastante difundido de que uma doação é tanto mais valiosa quanto mais representa um sacrifício para o doador.

Existe uma situação, pelo menos, em que a radicalidade do pensamento de Caillé é rigorosamente indiscutível: trata-se da doação de tempo. De fato, não há "bem" de que se possa dizer mais propriamente que é impossível comprar no mercado. Ninguém dispõe de estoque complementar, nem mesmo sabe de que estoque dispõe, não existe mercado negro para o tempo, nem se pode desfazer o que já foi feito, invertendo o curso das ações. É um "bem" do qual nunca julgamos dispor o suficiente. E é o mais democrático dos bens, na medida em que contempla igualmente o mais rico e o mais pobre dos seres humanos: ninguém dispõe de mais do que 24 horas por dia.

Mesmo com tal equilíbrio na distribuição, não existe maior carência, nos relacionamentos humanos, do que de tempo para dedicar aos outros, para ouvir um amigo, brincar com um filho, dar atenção à esposa. Tempo para confabular, conversar sem metas previamente definidas, sem se limitar a troca de informações, estar junto com os outros tendo este *inter-esse* como único interesse. Tempo para semear pacientemente a confiança na palavra, pois

nenhuma semente brota instantaneamente, e a alternativa para a paciência é a arbitrariedade. Tempo para discernir o ritmo condizente com o modo de ser do ser humano, não buscando mimetizar as tecnologias em seu elogio da velocidade, e não confundindo rapidez com pressa.

A construção de laços sociais exige, seguramente, que dediquemos tempo aos outros. E o tempo doado sempre significará um sacrifício de nossa pessoa, no sentido de que a doação é irreversível e o nosso estoque, como o de todo mundo, nunca mais será repostado. No sentido radical da afirmação de Caillé, o tempo é como uma dádiva.

## 22. O mercado e a fidelidade

Uma das diferenças marcantes entre a circulação mercantil e a dadivosa é o fato de que a primeira baseia-se em relações envolvendo apenas dois atores - o comprador e o vendedor, enquanto a segunda sempre pressupõe uma rede, um conjunto de pessoas e de relações interpessoais de amizade, de camaradagem, de afeto, de confiança, seja na família, no trabalho, ou em contextos sociais mais amplos. Enquanto o mercado baseia-se na liquidação da dívida, a dádiva funda-se em sua contínua propagação. Estranhamente, os participantes do mercado, em seus diversos níveis, dos indivíduos aos Estados, lutam desesperadamente para saldar seus compromissos, quitar suas dívidas, e cada vez mais todos parecem grandes devedores. Na circulação dadivosa, embora, topicamente, cada dádiva sempre gere uma dívida do receptor para com o doador, a obrigação básica derivada da tríade dar/receber/retribuir, assumida coletivamente, conduz aos poucos a uma teia de relações dadivosas relativamente equilibrada, onde todos são credores e devedores, numa "contabilidade" estranha para mercadores.

No âmbito do mercado, tem sido cada vez mais freqüente um expediente que visa a uma criação de laços nos moldes da circulação dadivosa: trata-se da criação do conceito de "fidelidade". Certamente, para comprar uma passagem aérea, por exemplo, posso escolher diversas companhias; entretanto, se me mantiver fiel a uma delas, recebo um cartão de identificação como membro de um grupo (de fiéis) e sou recompensado com presentes, a cada número combinado de reiteraões, como os torrões de açúcar que são dados aos animais, na medida em que se comportam adequadamente.

Em *A invenção do cotidiano*, Michel Certeau (2003) relata uma situação que representa uma sofisticação da idéia de fidelidade, referente ao consumo de vinho. Um fabricante convida os consumidores a um jogo, no qual a cada garrafa de vinho comum consumida, um quadrinho de uma cartela é preenchido; ao completar-se trinta casas, recebe-se uma garrafa extra de vinho

gratuitamente. O procedimento distingue-se da fidelidade anteriormente referida no seguinte pormenor: o vinho doado é de qualidade superior, um vinho especial, caro, querido, desejado, possivelmente fora do alcance do consumidor de vinho comum, e que será consumido em uma situação especial. O fabricante oferece tal presente para criar o laço, para consolidar o vínculo com o consumidor, para selar um pacto com ele, e explica que, se o vinho fosse da mesma qualidade do consumido - uma garrafa de prêmio para cada trinta consumidas - tudo não passaria de um simples desconto no preço, situando-se estritamente nos limites do mercado.

Atualmente, cada vez mais a idéia de fidelidade atinge os produtos e os serviços; não pode passar despercebido, no entanto, que se trata de uma reverência que o mercado presta à dádiva, representando uma tentativa de síntese entre dois padrões de circulação de bens: o da mercadoria e o da dádiva.

## 23. A dádiva e o tácito

Existe uma perspectiva segundo a qual a tarefa a que nos dedicamos nestas notas é contraditória ou impossível de ser realizada. A dádiva circula em um território encantado e em um cenário mágico onde o dito vale tanto quanto o não dito, onde a dissimulação generosa não pode ser confundida com a hipocrisia. Em tal terreno, a doação gera a expectativa da retribuição não como um pagamento, uma quitação da dívida por meio de uma troca de equivalentes, mas pela possibilidade que abre ao outro de se tornar também um doador, entrando na teia de circulação dadivosa sem outro constrangimento senão o de jogar o jogo simbólico do dar/receber/retribuir segundo sua própria vontade. Ao refletir sobre a dádiva, portanto, qualquer tentativa de formulação de leis ou de regras excessivamente explícitas para sua circulação pode soar tão anômala como a explicação de uma piada.

A busca das leis da dádiva pode ser considerada, então, uma tarefa tão impossível quanto a de educar ou de psicanalisar, numa perspectiva freudiana: sem o assentimento e a participação efetiva do sujeito, ninguém é educado ou psicanalisado, tanto quanto ninguém pode compreender a dádiva como fenômeno social, sem situar-se *a priori* numa perspectiva dadivosa. E no entanto, a educação e a psicanálise constituem-se como campos de reflexão teórica, com seus princípios e seus valores, que nem de longe podem ser identificados com equações matemáticas ou leis físicas.

Em sintonia com o fato de que sempre conhecemos muito mais do que conseguimos explicitar, de que, desde o momento inicial da percepção, a maior parte do que efetivamente conhecemos permanece inarticulada ou inefável, uma incursão na temática da dádiva pressupõe uma

intencionalidade bem diversa daquela, portanto, daquela do cientista experimental, e toda a esperança de descrições exaustivas ou de quantificações determinísticas deve ser deixada no vestibulo.

Analisando povos e culturas pré-mercantis numa perspectiva sócio/antropológica, Mauss identificou, por exemplo, a tríade dar/receber/retribuir como um invariante da circulação dadivosa. Destacou a característica absolutamente nuclear da associação entre a dádiva e a intenção do laço social, mostrando como a dádiva recusada pode conduzir - e geralmente, conduz - ao envenenamento da relação. Estudou a dimensão simbólica e o sacrifício como componentes naturais presentes em toda doação. Entretanto, nada parece merecer mais apropriadamente o estatuto de uma regra da circulação dadivosa do que a essencialidade da natureza tácita de tais regras. Uma máxima religiosa propõe: "Não saiba tua mão direita o que fez a esquerda"; no caso da dádiva, a ação deve fluir de cor, ou diretamente do coração, de acordo com regras tacitamente percebidas e assimiladas, sem a necessidade de uma formulação explícita, que poderia desfazer o encanto do ato e transformar imediatamente a carruagem em abóbora.

#### 24. O conhecimento como dádiva

As relações entre os universos do conhecimento e do trabalho já apresentaram diferentes configurações, ao longo dos séculos, em diferentes culturas. De uma separação radical no mundo grego, com o desenvolvimento da ciência moderna, passou-se a uma aproximação entre tais universos tendo como palavra de ordem a idéia de aplicabilidade do conhecimento. Sobretudo a partir da Revolução Industrial do século XVIII, a palavra *tecnologia*, derivada de palavras gregas "imiscíveis", como eram a *tecné* (a técnica, o saber fazer) e o *logos* (o estudo, a palavra), passa a ter um significado consistente, próximo do atual. Se a um grego não faria qualquer sentido uma exortação do tipo "Estude, meu filho, para poder conseguir um bom emprego", no período industrial tornou-se absolutamente natural a busca do conhecimento com um sentido prático, visando a uma utilização no exercício profissional.

Nas últimas quatro ou cinco décadas, no entanto, uma nova fase nas relações entre os universos do conhecimento e do trabalho passou a se constituir, sendo a palavra-chave desse novo cenário a integração ou uma espécie de "casamento" entre tais universos, tendo como *locus* o terreno da economia. Dessa forma, em vez da terra, da matéria-prima ou da mão de obra, o conhecimento transformou-se progressivamente no principal fator de produção, no grande valor a ser posto em circulação, a ser "distribuído", e certa tendência à imbricação dos universos da educação e da economia tornou-se bastante visível. Em

conseqüência, muitos economistas passaram a interessar-se pela educação como meio fundamental para a distribuição das riquezas e o conhecimento passou a ser tratado como se fosse uma mercadoria em sentido industrial.

Existem inúmeras razões, no entanto, que tornam tal tratamento absolutamente inviável. E não se trata de um mandamento ético, ou de uma exigência formal, mas sim de uma questão eminentemente prática. Porque o conhecimento é um "bem" de que não se pode falar em estoque; um "material" que quanto mais eu uso, mais novo fica; um "produto" que eu posso dar, vender ou trocar sem ficar sem ele; uma "riqueza", portanto, pela qual posso competir, ou seja, pedir junto com os outros, sem a má consciência decorrente das competições por bens materiais, como um pote de ouro, em que para alguém ficar com é necessário que alguém fique sem... Como se pode, então, lidar com tal "bem"?

A resposta parece simples: ainda que possa ser negociado, comprado ou vendido em transações comerciais, como pagamento de direitos autorais, por exemplo, a transmissão / construção / circulação do conhecimento apresenta inexoravelmente uma dimensão com características de uma doação, de uma dádiva. Sem a consideração de tal dimensão, é virtualmente impossível compreender-se a natureza das relações entre professores e alunos, orientadores e orientandos, ou de modo geral, toda a rede de motivações que alimenta o funcionamento de uma escola.

Para ilustrar o que se afirmou acima, analisemos apenas um exemplo, extraído de um texto dedicado ao tratamento matemático da produção e da circulação do conhecimento, tendo por base as teorias econômicas vigentes (Boisot, 1998). Nele, o conhecimento é representado por um ponto em um espaço tridimensional; as três dimensões fundamentais, que determinam a base geradora do espaço, são os eixos concreto/abstrato, não codificado/codificado, e difundido/não difundido. Sobre o eixo concreto/abstrato, postula-se - e é compreensível - que um conhecimento concreto, no sentido de que é referido a um determinado contexto, não sobrevivendo ao seu descolamento do mesmo, tem valor nulo, enquanto outro que pode ser abstraído do contexto em que foi gerado, podendo ser situado, ou contextualizado em muitos outros contextos, tem muito mais valor. O eixo não codificado/codificado também apresenta características bastante razoáveis, na medida em que valoriza mais um saber fazer que pode ser representado simbolicamente, codificando-se em livros, por exemplo, e podendo ser apreendido por muitos, do que um saber apenas prático, com possibilidade de codificação inexistente. Entretanto, é no terceiro eixo que o mercado mostra suas garras e distingue-se essencialmente da maneira dadivosa de circulação de bens: a

pressuposição básica, nesse eixo, é que um conhecimento amplamente difundido não apresenta valor algum (será vendido a quem?), enquanto que um outro, pouco difundido, ou desconhecido por muitos, vale muito, na medida em que existem muitos interessados em pagar por ele. Sugere-se, então, que quanto mais se sonega uma informação, mais ela se torna valiosa. Trata-se, como se pode depreender, de um fundamento oposto ao da circulação dádiosa, e que tem conduzido a paradoxos no âmbito do próprio mercado. Quanto mais o tratamento dado ao conhecimento levar em consideração tal fundamento, mais estaremos condenados a não compreender minimamente a dinâmica da criação/divulgação do conhecimento. Do conhecimento em geral, e do conhecimento científico em especial, particularmente, nesse último caso, do conhecimento sobre a dádiva maior em circulação entre nós: a vida humana.

### 25. A economia da dádiva

No terreno da própria teoria econômica, existem espaços para a consideração da circulação não mercantil, para as doações ou as transferências unidirecionais. O chamado Terceiro Setor, que se contrapõe ao mercado, movido pelo interesse individual, pela busca do lucro, por um lado, e ao Estado, organizado em função de sistema redistributivo, e visando ao bem comum, por outro, tem adquirido importância crescente no mundo inteiro, representando uma parcela crescente do Produto Interno Bruto (PIB) da maior parte dos países. As Fundações e ONGs (Organizações Não-Governamentais) com variados propósitos constituem exemplos típicos de entidades do Terceiro Setor.

Em um texto seminal intitulado *La economía del amor y del temor*, Boulding (1976) esboça uma introdução a uma economia das doações, tanto do ponto de vista microeconômico quanto numa perspectiva macroeconômica. Ao distinguir a circulação mercantil, baseada na troca de equivalentes, da não-mercantil, fundada em doações, entendidas em sentido amplo como transferências unilaterais, ele propõe a consideração de duas dimensões para tais transferências: um sistema coativo (temor), baseado em impostos, e gerido pelo Estado; e um sistema integrador (amor), baseado em doações em sentido estrito, e distribuído por diversas instituições sociais. Assim, cada país seria representado por um ponto no interior de um triângulo, em cujos vértices encontram-se: a pura troca de equivalentes, ou o mercado **M**; o sistema coativo, ou a arrecadação de impostos **T**; e o sistema integrador, ou as doações em sentido estrito, **A**. Quanto maior a parcela do PIB representada pelas transações mercantis, mais próximo do vértice **M** situa-se o ponto representativo do país; quanto maior a parcela dos impostos na composição do PIB, mais o ponto representativo

aproxima-se do vértice **T** do triângulo, e assim por diante.

O exercício conceitual de Boulding permite conjecturas sobre a composição ótima do PIB de cada país, levando-se em conta a liberdade individual que o mercado propicia, a rede de proteção organizada pelo Estado e o sistema de doações que emana naturalmente dos atores sociais. Colocadas as variáveis sobre a mesa, três considerações podem ser registradas. Em primeiro lugar, a impressão que fica é a de que o vértice menos motivador ou atraente parece ser o dos impostos, **T**, uma vez que a coação sempre provoca a sensação desagradável de que agem por nós, de que tolhem nossa iniciativa. Em segundo lugar, como, nas palavras de Boulding, *hacer cosas por amor siempre parece más moral y progresista que hacerlas por dinero (p.154)*, resta a impressão de que um maior equilíbrio na balança entre os vértices **M** e **A**, do mercado e das dádivas em sentido estrito, deveria ser buscado. No Brasil atual, por exemplo, em torno de 35% do PIB corresponde à coação, ou aos impostos arrecadados, o que, evidentemente, limita os espaços para as outras componentes. E em terceiro lugar, por mais que se demonize o mercado propriamente dito, onde circulam mercadorias em sentido estrito, ele se parece cada vez mais com um anjo quando comparado com o chamado "mercado de capitais", onde a "mercadoria" é o próprio dinheiro. Os balanços anuais registrando lucros sempre crescentes dos bancos, na mesma medida em que a indústria, a agricultura e o comércio perdem força, constituem um testemunho decisivo das profundas distorções do sistema econômico mundial, onde os meios para a promoção do desenvolvimento humano transformaram-se, de modo muitas vezes perverso, em fins em si mesmos.

Mesmo deixando de lado qualquer pretensão moralista, a mensagem principal que o emana do trabalho de Boulding é a seguinte: há muito se sabe que não é possível tratar seriamente das questões econômicas fazendo de conta que o fenômeno da dádiva não existe.

### 26. Conclusão: entre a vontade e o projeto

O percurso que aqui se encerra partiu de uma contraposição entre a mercadoria e a dádiva e nos levou da etimologia à economia da dádiva, passando por dádivas exemplares como são a vida, a palavra, o tempo, o conhecimento, o perdão, a confiança; explorando de modo incipiente contextos ilustrativos da dádiva, como o amor, a religião, o voto, o profissionalismo, a herança, a arte; e mapeando invariantes da relação dádiosa, como são a tríade dar/receber/retribuir, a intenção do laço, a pessoalidade, a assimetria, a dimensão tácita.

As notas apresentadas tinham em vista, como o título já expressava, um objetivo

ambicioso, muito abrangente, mas simples e até ingênuo, como todo amalhar de subsídios para qualquer fim. Buscamos apenas reunir/alinhar elementos para esboçar uma antropologia da dádiva, por meio do exame de situações em que as limitações da circulação mercantil evidenciasse a necessidade da permanência ou da emergência da dádiva como um caminho natural na busca de uma perspectiva propriamente humana.

Entendemos aqui por antropologia um estudo/conhecimento do ser humano considerado na essência e na totalidade de suas manifestações culturais, incluindo as dimensões filosófica, psicológica, sociológica e biológica. A questão fundamental subjacente seria, então, a seguinte: *qual o significado e a função da dádiva na constituição da humanidade do ser humano?*

Na trilha de Ortega (1983), consideramos que o modo de ser do ser humano é a futurição: o homem é um programa para ser realizado em determinada circunstância, segundo os pulsares e os impulsos da razão vital. No mesmo sentido, Marías (1985) registra que, em sentido humano, ser é pretender ser, e a vida se realiza como um contínuo projetar. Em ambas as perspectivas, a idéia de projeto é uma matriz da humanidade do homem, uma marca característica de sua inteligência criadora, como também pretendeu Marina (1995). Desde o nascimento, continuamente lançamo-nos para a frente como um jato (*pro + jactum*), em direção a um futuro absolutamente não determinado, cuja criação depende de nossa ação - eis o significado da vida como projeto.

Entretanto, há algo que faz com que nos lancemos para a frente, há uma energia inicial, anterior ao projetar, sem a qual não se projeta, não existe vida em sentido humano. Pode-se denominar essa condição de possibilidade do projeto de vontade, como Nietzsche ou Schopenhauer, de esperança, como sugeriu Entralgo, de ilusão, segundo Marías, de *élan* vital, segundo Bergson, entre outras possibilidades, mas o fato é que, se os projetos é que nos mobilizam, existe algo que mobiliza os projetos, como nos lembra o poema de Borges sobre o jogo de xadrez (...*Deus move o jogador, que move a peça/Que Deus, atrás de Deus, tudo começa/De pó e tempo e sonho e agonias?*).

Durante muito tempo, a psicologia considerou a idéia de vontade especialmente fecunda, explorando-a em várias direções. Mas ao se tentar responder a questão "O que nos move é a vontade; vontade de quê?", desvios filosóficos comprometeram a reputação de tal noção, associando-a de modo desproporcional à vontade de poder, como ocorreu em Nietzsche e de certo modo, em Schopenhauer. Em *El misterio de la voluntad perdida*, Marina (1995) analisa tal desvio, procurando reabilitar a idéia de vontade, reconduzindo-a a uma trilha condizente com o estatuto de ante-sala dos projetos, de alimento da característica

distintiva da vida em sentido humano. De fato, quem não tem qualquer projeto, quem não está se lançando para frente em busca de meta alguma, quem não tem qualquer vontade, então já faleceu, mesmo que não tenha consciência de tal fato.

Voltamos, então, à questão inicial: *se não é a vontade de poder, o que nos move é a vontade de quê? Qual é o motor fundamental da ação humana?* As respostas clássicas são duas: uma delas tem origem no liberalismo do mercado, que nos reduz a um bando de egoístas, buscando realizar seus interesses individuais, esperando que o equilíbrio coletivo decorra das leis do mercado, ou que os vícios privados desemboquem nos benefícios públicos, como na fábula de Mandeville\*; a outra pressupõe um Estado forte, assertivo, responsável pela organização da produção e pela distribuição equilibrada de bens de consumo. Nenhuma das duas respostas apresenta perspectivas de sucesso, nos registros da história da humanidade; vicejam apenas em utopias de variados perfis, ou em regimes totalitários de triste memória.

Nunca se levou a sério, no entanto, a possibilidade de uma terceira perspectiva, de uma terceira resposta à questão formulada: *o motor das ações humanas é a doação*. De fato, por mais absurda que possa parecer tal resposta, é importante lembrar um dado de realidade: o predomínio quase absoluto da idéia de acumulação é recente, em termos de séculos, e é absolutamente anômalo, em termos humanos. Nascemos no seio de uma família, gostamos de cultivar relações afetivas e de amizade, de fazer doações espontâneas, como a de um cumprimento, de um sorriso, do lugar na fila ou no trânsito... Não nascemos de um negócio, de uma transação comercial, e mesmo aqueles que dedicam a vida a acumular bens, quando não se reduzem a animais ou a máquinas, em algum momento da vida, sentem a necessidade de atitudes generosas, sinceras ou meramente aparentes - o que importa pouco, uma vez que a própria hipocrisia pode ser considerada uma reverência, uma homenagem que o vício presta à virtude.

O que propomos, então, como síntese do percurso realizado, é um esboço minimalista de uma antropologia da dádiva, que a situa nessa terra de ninguém, nesse espaço mágico entre a vontade e o projeto. Somos movidos pela vontade de doar, de criar laços, de nos constituir como pessoas por meio dos laços criados. Numa frase, insistimos: *o motor da ação é a doação*.

Ao situar-se entre a vontade e o projeto, a dádiva ocupa um lugar verdadeiramente estratégico. De fato, não se vive sem ilusão, sem esperança, sem vontade, porque sem isso, não somos capazes de projetar. Mas não se vive de esperança, de ilusão, de vontades não realizadas. Em situações de crise, quando buscamos algo em que nos sustentar para evitar o naufrágio, encontramos tal apoio nos projetos que já

realizamos e não nos sonhos que sonhamos, nas ilusões que tivemos, nas vontades que não deram em nada. Se a ilusão, a esperança, a vontade não se entregam ao impulso da doação, os projetos não germinam, não frutificam, não constroem o futuro.

Nos dias de hoje, talvez não haja problema mais agudo, mais angustiante para a humanidade do que o crescimento das desigualdades na distribuição de bens materiais. Nunca produzimos tanto, globalmente, e nunca tivemos tantas pessoas no mundo em situação de penúria, fora dos limites ou do grande laço que o mercado representa. Como bem definiu Polanyi (2000), de modo provocativo mas rigorosamente adequado, *o mercado é um laço social que visa escapar das obrigações normais inerentes aos laços sociais*. Para enfrentar a questão das desigualdades crescentes, gestada no ventre do mercado, é imprescindível a contraposição de uma outra idéia de valor, que ultrapasse o mero interesse da acumulação e busque a construção do laço social. Os princípios da circulação mercantil são responsáveis pela crescente concentração de renda no mundo inteiro, e quanto mais bem funcionam, mais a concentração aumenta. Os bancos constituem o exemplo mais evidente de tal tendência: quanto mais se dispõe de recursos, maior é a facilidade em obter financiamentos e receber muitos benefícios; quem realmente precisa de dinheiro costuma ter dificuldades na obtenção de crédito. A luz no fim do túnel pressupõe, a nosso ver, um incremento da circulação dadivosa. É o ser humano, que já foi rotulado de animal racional, animal com linguagem, *homo faber*, *homo ludens*, entre outras denominações, precisa ter agora a chance de ser reconhecido como um animal que se doa, que se lança em direção ao outro tendo como interesse fundamental criar laços, como um *ser dadivoso*. Cada pequeno gesto de boa vontade para com o outro, cada ação que busque uma articulação entre o interesse pessoal e o coletivo contribui decisivamente para semear a paz. Cada ação dadivosa significa uma renovação continuada da dádiva maior, que é a vida.

###<sup>SP/mar/04</sup>

\* Em *A fábula das abelhas; ou vícios privados, benefícios públicos* Mandeville retrata a sociedade inglesa do início do século XVIII por meio de uma colméia onde as abelhas vivem um dilema ético em razão da dissociação entre suas brilhantes realizações "individuais", no terreno "econômico", e o interesse coletivo. Quando tentam eliminar os vícios, o egoísmo, descobrem-se condenadas a um desempenho medíocre, no terreno

econômico. Como se vê, o dilema vem de longe.

## Bibliografia

- ARENDT, Hannah - A condição humana. Rio de Janeiro: Forense, 1991.
- BATAILLE, Georges - The Accursed Share. New York: Zone Books, 1991
- BAUDRILLARD, Jean - Crítica de la economía política del signo. Madrid: SigloXXI, 1995.
- BENJAMIM, Walter - Obras Escolhidas - Magia e Técnica, Arte e Política. São Paulo: Brasiliense, 1985.
- BERLINGUER, Giovanni, GARRAFA, Volnei - O Mercado Humano. Brasília: Editora da UnB, 1996.
- BOISOT, Max - Knowledge Assets. New York: Oxford University Press, 1998.
- BOUTINET, Jean-Pierre - Antropologia do Projeto. Porto Alegre: ArtMed, 2002.
- BOULDING, Kenneth E. - La economía del amor y del temor. Madrid: Alianza, 1976.
- BOURDIEU, Pierre - In other words. Stanford: Stanford University Press, 1990.
- CAILLÉ, Alain - Antropologia do Dom. Petrópolis: Vozes, 2002.
- \_\_\_\_\_ - Nem holismo nem individualismo metodológicos. Marcel Mauss e o paradigma da dádiva. In: Revista Brasileira de Ciências Sociais, v.13, n.38, outubro de 1998, São Paulo
- CERTEAU, Michel de - A invenção do cotidiano. (v. 2). Petrópolis: Vozes, 1994.
- COUTINHO, Maurício Chalfin - Marx: Notas sobre a Teoria do Capital. São Paulo: Hucitec, 1997.
- ENTRALGO, Pedro Laín - La espera y la esperanza. Madrid: Alianza, 1984.
- FONSECA, Eduardo Giannetti - Vícios privados, benefícios públicos? São Paulo: Cia das Letras, 1993.
- GODBOUT, Jacques T. - O Espírito da Dádiva. Lisboa: Instituto Piaget, 1997.
- \_\_\_\_\_ - Introdução à dádiva. In: Revista Brasileira de Ciências Sociais, v.13, n.38, outubro de 1998, São Paulo.
- GODELIER, Maurice - O enigma do dom. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 2001.
- GORZ, André - L'immatériel - Connaissance, valeur et capital. Paris: Galilée, 2003.
- HABERMAS, Jürgen - A inclusão do outro. São Paulo: Loyola, 2002.
- LOJKINE, Jean - A Revolução Informacional. São Paulo: Cortez Editora, 1995.
- MARÍAS, Julián - Breve Tratado de la Ilusión. Madrid: Alianza, 1985.
- \_\_\_\_\_ - A Felicidade Humana. São Paulo: Duas Cidades, 1989.
- MARINA, José Antonio - Teoria da Inteligência Criadora. Lisboa: Editorial Caminho, 1995.
- \_\_\_\_\_ - El misterio de la voluntad perdida. Barcelona: Anagrama, 1997.
- MAUSS, Marcel - Ensaio sobre a dádiva. Lisboa: Edições 70, 1988.
- \_\_\_\_\_ - Ensaio de Sociologia. São Paulo: Perspectiva, 1981.
- \_\_\_\_\_ - Sociologie et anthropologie. Paris: Presses Universitaires de France, 1968.
- MEDA, Dominique - Qu'est-ce que la richesse? Paris: Aubier, 1999.
- MISZTAL, Barbara A. - Trust in Modern Societies. Cambridge: Polity Press, 1996.

ORTEGA Y GASSET, José - Sobre la razón histórica. Madrid: Alianza, 1983.

PAZ, Octávio - Puertas al campo. Barcelona: Seix Barral, 1989.

POLANYI, Karl - A Grande Transformação. Rio de Janeiro: Campus, 2000.

WAGNER, Eugênia Sales - Arendt & Marx - O mundo do trabalho. São Paulo: Ateliê Editorial, 2002.